

# Direkte Konflikte, indirekte Konkurrenzen

## Unterscheidung und Vergleich zweier Formen des Kampfes

### Direct Conflict, Indirect Competition

#### Differentiation and Comparison of Two Forms of Struggle

Tobias Werron\*

Universität Bielefeld, Fakultät für Soziologie, Universitätsstr. 25, 33615 Bielefeld, Germany  
E-Mail: [tobias.werron@uni-bielefeld.de](mailto:tobias.werron@uni-bielefeld.de)

**Zusammenfassung:** Der Aufsatz erkundet die heuristischen Potentiale einer kommunikationstheoretisch präzisierten Unterscheidung von Konflikt und Konkurrenz in drei Schritten: (1) *Begriff des Konflikts* – Konflikte lassen sich als Kommunikationsprozesse beschreiben, die aus einer Abfolge von Gegenwidersprüchen eine eigene Eskalationsdynamik gewinnen; sie sind eine *direkte* Form des Kampfes, die nur durch unmittelbares Einanderwidersprechen der Parteien zustande kommen kann. (2) *Begriff der Konkurrenz* – Konkurrenzen zeichnen sich demgegenüber, Georg Simmel folgend, durch Mittelbarkeit aus: dadurch, dass die Parteien erst über die knappe Gunst Dritter in die Lage kommen, einander als Rivalen mit gleichen Interessen an knappen Vorteilen wahrzunehmen. Konkurrenz in diesem Sinne ist ein *indirekter*, „berührungsloser“ Kampf, der von der Beobachtung Dritter abhängt und keine direkte Kommunikation zwischen den Konkurrenten erfordert. (3) *Vergleich beider Formen* – Diese Unterscheidung eröffnet Vergleichsmöglichkeiten, die der Schlussteil des Aufsatzes an Fällen von Koexistenzen und Kollisionen beider Formen erprobt. Die Fruchtbarkeit der Unterscheidung, so die These, zeigt sich vor allem in *öffentlichen* Fällen, wenn mit dem Publikum eine Figur des „versteckten lachenden Dritten“ hinzukommt, die die Dynamik moderner Konkurrenzen ermöglicht und der Differenz beider Kampfformen besondere theoretische und praktische Bedeutung verleiht.

**Summary:** This article develops and applies a sociological differentiation between conflict and competition in three distinct steps: (1) *Conflicts* can be understood as dynamic processes of communication which are initiated by a concatenation of contradictions of contradictions; they are a *direct* form of struggle that depends on mutual communication between the parties. (2) In contrast, following Georg Simmel, in situations of *competition* parties become rivals only once they try to win the favor of a third party; competition is therefore an *indirect* form of struggle that depends on observation by third parties but does not require contact between the opponents. (3) This differentiation opens up new possibilities of comparison, and it is used here to analyze exemplary cases of coexistence and collision between the two forms. The heuristic advantage of the differentiation is particularly salient in cases in which the *public* becomes involved as a third party, which brings about the special dynamics of modern competition as a “fight of all for all” (Simmel). It is in these cases that the differentiation of the two forms of struggle gains particular theoretical significance and practical importance.

## 1. Einleitung und Problemstellung

Zu den Utopien der frühen Friedensbewegung des späten 19. und frühen 20. Jahrhunderts gehörte die Vorstellung einer Art Befriedung der Welt durch Konkurrenz: die Vorstellung, Kriege durch Wettbewerbe zu ersetzen, die sich „lediglich durch die psychische Waffe der Zahl“ vollziehen mögen (Fried-

1911: 20). Zu dieser Zeit hofften auch Soziologen wie Émile Durkheim, die Nationen mögen dereinst ihren Ehrgeiz „darauf verwenden, nicht die größten und die reichsten zu werden, sondern die gerechtesten, die am besten organisierten, die Gesellschaften mit der besten moralischen Verfassung“ (Durkheim 1991: 172).<sup>1</sup> Nach den Weltkriegen tauchten solche

\* Ich danke den Gutachtern und Herausgebern der Zeitschrift für Soziologie für wertvolle Hinweise, den Teilnehmern des DFG-Forschungsnetzwerks „Konstruktivistische Konfliktforschung“ für anregende Diskussionen sowie Hartmann Tyrell für seine Anregungen und sein Engagement in der „Sache Simmel“.

<sup>1</sup> Wer wie Carl Schmitt das Politische über Freund und Feind definierte, hatte für diesen Optimismus wenig übrig: „Der Liberalismus hat in einem für ihn typischen ... Dilemma von Geist und Ökonomik den Feind von der Geschäftsseite her in einen Konkurrenten, von der Geistseite her in einen Diskussionsgegner aufzulösen versucht.“ (Schmitt 1963: 28) Andererseits scheinen Rudimente die-

Hoffnungen in der interdisziplinären Forschung über „conflict resolution“ wieder auf, insbesondere in einem bekannten Aufsatz über Konfliktlösungsmechanismen von Johan Galtung, der sich eine „competitive kind of peaceful coexistence“ vorstellte und über die befriedenden Effekte der Institutionalisierung von „rank-dimensions“ spekulierte, von „productivity per capita“ über „cultural contributions“ bis „happiness of inhabitants“ (Galtung 1965: 381).<sup>2</sup>

Was ist aus dieser Utopie geworden? Ihre heutige Bilanz muss man wohl als gemischt bezeichnen: Während sich die Vision einer durch Konkurrenzen oder Wettbewerbe<sup>3</sup> geordneten Welt in den letzten Jahrzehnten zunehmend erfüllt zu haben scheint – in Volkswirtschaften, die auf die Steigerungsraten ihrer Bruttosozialprodukte vermessen werden, in Unternehmen und Aktienfonds, die von globalen Finanzmärkten und Ratingagenturen evaluiert werden, in Nationalstaaten, die im „world corruption index“, in Erziehungssystemen, die in PISA-Tests, in Universitäten, die auf „world university rankings“, oder in Sportverbänden, die in Medaillenspiegeln einsortiert werden –, gibt es Konflikte und Kriege weiterhin und in immer neuen Erscheinungsformen bis hin zu den heutigen „neuen Kriegen“ (Kaldor 2000). Dass Konkurrenz auch jenseits staatlicher Machtkonkurrenz zu einem prominenten globalen Ordnungsfaktor geworden ist, hat die Neigung zur gewaltsamen Austragung von Konflikten offenbar nicht entscheidend beeinträchtigt, und der erste Anschein spricht sogar dafür, dass sich beide Trends im 20. Jahrhundert aneinander gesteigert haben.

Der vorliegende Aufsatz nimmt diese Spannung auf und formuliert sie als grundlegende Fragestellung der soziologischen Theorie: Auf welche Grundge-

danken stützt sich und auf welche Komplikationen stößt die Idee, Kriege durch Wettbewerbe zu ersetzen? Steckt in den Hoffnungen in die befriedenden Wirkungen des Wettbewerbs ein legitimer analytischer Kern, der in soziologischen Analysen Bestätigung finden kann? Lassen sich Konflikt und Konkurrenz überhaupt trennscharf unterscheiden? Und wäre dann nicht eher von Affinitäten und Steigerungsbeziehungen zwischen ihnen auszugehen? Oder davon, dass ihre Beziehungen mit den sozialen und historischen Bedingungen wechseln? Welche historischen Bedingungen wären gegebenenfalls besonders zu beachten? Summarisch gefragt: Wie verhalten sich Konflikte und Konkurrenzen zueinander?

All diese Fragen, die historischen wie die begrifflichen, legen ein Interesse an der *Unterscheidung* von Konflikt und Konkurrenz nahe, die in der soziologischen, politikwissenschaftlichen und sonstigen sozialwissenschaftlichen Forschung bisher keine prominente Rolle gespielt hat. Wenn Soziologen von „Konflikttheorie“ sprechen, die vor allem in den 1960er und 70er Jahren Konjunktur hatte (Ralf Dahrendorf, Randall Collins u. a.), meinen sie in der Regel Theorien, die soziale Strukturen aus dem Kampf gesellschaftlicher Akteure und Interessengruppen um politische, ökonomische oder andere Vorteile erklären, ohne größeren Aufwand auf die Unterscheidung von Konflikt- und Konkurrenzbeziehungen zu verwenden. Genau umgekehrt ist in der Politikwissenschaft von „Konkurrenztheorien“ als Variante der Demokratietheorie die Rede: Hier verschwimmen die Grenzen zwischen Konflikt und Konkurrenz in einer breiten Kategorie der Konkurrenz im Sinne eines Kampfes von Interessengruppen gegeneinander oder um politische Mehrheiten. Beide Vokabulare pflegen ein eher lockeres Verständnis beider Formen, das verschiedenste Interessenwidersprüche übergreift und Kampf, Konflikt und Konkurrenz primär aus dem Kontrast mit „friedlichen“ Gegenbegriffen wie Kooperation, Konsens oder Integration bestimmt. Die leitende Unterscheidung ist die von Phänomenen des „Gegeneinander“ von solchen des „Miteinander“.

Diese Präferenz mag unproblematisch erscheinen, solange man die stabile Existenz bestimmter Akteure mit bestimmten Interessen – „real people having real interests“ (Collins 1975: 21) – unterstellen und auf ihre Widersprüche und Konsequenzen hin analysieren kann. Dass beispielsweise „Regierung“ und „Opposition“ um die „richtige Antwort auf die Krise auf den Finanzmärkten streiten“ oder „um die Zustimmung der öffentlichen Meinung konkurrieren“, lässt sich dann als Resultat bekannt-

ser Utopie gerade bei den heutigen Lesern Carl Schmitts lebendig geblieben zu sein – etwa in dem Ziel, „antagonistischen“ Konflikten eine „agonistische Form“ zu geben (Mouffe 2007: 170).

<sup>2</sup> In der heutigen speziellen Literatur zu Konfliktlösungsprozessen (mit eigenen Fachzeitschriften wie dem „Journal of conflict resolution“ oder dem „Negotiation Journal“) scheint dieser Gedanke keine prominente Rolle mehr zu spielen; vgl. etwa die Übersicht klassischer Beiträge in Evangelista 2005, die eine Abteilung über Konflikt und Kooperation, aber keines über Konflikt und Konkurrenz enthält. Soweit ich instruktive Ausnahmen gefunden habe, finden sie im Schlussteil des Aufsatzes Erwähnung.

<sup>3</sup> „Wettbewerb“ und „Konkurrenz“ werden meist synonym verwendet; wenn explizit unterschieden wird, dann meist in dem Sinne, dass Wettbewerb die sozial regulierte Form der Konkurrenz sei (so etwa Röper 1952: 21).

ter Macht- und Mehrheitsinteressen beider Lager interpretieren, die es zweitrangig erscheinen lassen, ob der Streit eher auf Konflikt- oder Konkurrenzverhältnisse hinausläuft.<sup>4</sup> Bei feststehenden Interessen wird sich zudem fast automatisch eher die Differenz Kooperation/Konflikt (oder Kooperation/Konkurrenz) und weniger jene zwischen Konflikt und Konkurrenz als primärer Forschungsgegenstand aufdrängen (Deutsch 1953, 2000; Johnson & Johnson 1989). Für Feinheiten der Unterscheidung von Konflikt und Konkurrenz interessieren sich Konflikttheorien daher – und angesichts ihrer theoretischen Prämissen durchaus zu Recht – in der Regel wenig, führen sie allenfalls implizit in Begriffen wie Rangordnungskonflikten oder Wettkampfspielen mit.<sup>5</sup> Die Ausgangslage verkompliziert sich jedoch, wenn man Akteure und deren Interessen nicht länger unterstellen, sondern selbst auf ihre sozialen Voraussetzungen und historische Genese hin untersuchen will; eben dies ist in unserem Ausgangsproblem impliziert: Wer fragt, ob Konkurrenzen Konflikte verdrängen oder beherrschen können, muss es für möglich halten, dass sie unterschiedliche Akteure und Interessenlagen *hervorbringen* können. Es ist diese Frage, die im Mittelpunkt der folgenden Überlegungen stehen soll.

Diesem Erkenntnisinteresse kommt entgegen, dass es in der Soziologie auch eine feiner differenzierende Tradition des Nachdenkens über Konflikt und Konkurrenz gibt, die sich auf einen frühen Aufsatz Georg Simmels zur „Soziologie der Konkurrenz“ sowie auf das Streitkapitel in Simmels „Soziologie“ berufen kann (Simmel 1903; vgl. Simmel 1992: 323–349; Werron i.E.). Diese Tradition interessiert hier unter dem Gesichtspunkt des *Vergleichs* von Konflikt und Konkurrenz als zwei unterscheidbaren Formen des Kampfes. Ich will zeigen, dass Konflikte als *direkte* und Konkurrenzen als *indirekte* Form der Auseinandersetzung begriffen werden können und dass Direktheit/Indirektheit Eigenschaften sind, die neuartige soziologische Vergleichsmöglichkeiten und Forschungsperspektiven eröffnen. Die heuristische Fruchtbarkeit dieser Unterscheidung, so die These, zeigt sich insbesondere darin, dass das indirekte Modell der Konkurrenz auf Eigenschaften *öffentlicher* Kommunikation aufmerksam macht, die die Dynamik moderner Konkurrenzverhältnisse

erst ermöglichen und zugleich der Unterscheidung beider Formen besonderes Gewicht verleihen. Die hieran anschließende Analyse von Koexistenzen, Kollisionen und Transformationen zwischen Konflikten und Konkurrenzen mag auch zu ersten Einsichten führen, inwiefern in der Form der Konkurrenz tatsächlich ein Versprechen zur Überwindung der Gewaltaffinität von Konflikten angelegt ist – wie es sich die Pioniere der Friedensbewegung vorstellten.

## 2. Zur Unterscheidung von Konflikt und Konkurrenz

### 2.1 Zur Direktheit von Konflikten

Etymologisch ist Konflikten ein Moment der Direktheit eingeschrieben (lat. *confligare* = Zusammenstoßen), das im Sprachgebrauch der Soziologie, wenn sie von latenten Konflikten spricht oder jeden Interessenwiderspruch als Konflikt genügen lässt, häufig wieder verloren geht. Man kann es reaktivieren und für einen soziologischen Konfliktbegriff fruchtbar machen, indem man Konflikte als *Kommunikationsprozesse* begreift, die Widerspruch und Gegenwiderspruch aneinander anschließen und sich in wechselseitiger Unnachgiebigkeit der Konfliktparteien verhärten (Messmer 2003). Schon Niklas Luhmann, Ideengeber dieses Modells, hatte Konflikten den Status eines eigenen Typs von Kommunikationssystemen zugeschrieben, dabei aber den „parasitären“ Charakter von Konflikten – das Andocken an Systeme anderen Typs – hervorgehoben und die eigenständige Operationsweise von Konflikten nicht näher untersucht (Luhmann 1984: 531ff.). Heinz Messmers Modell übernimmt grundbegriffliche Prämissen Luhmanns, betont aber stärker als dieser die *prozessualen* Eigentümlichkeiten sowie die potentielle *Eigendynamik* von Konfliktsystemen.

Die Vorzüge dieser Akzentverschiebung werden an zwei Punkten besonders deutlich: Messmer zeigt erstens, dass Widersprüche allein zur Begründung von Konflikten nicht genügen, diese vielmehr eine Verkettung von Gegenwidersprüchen voraussetzen, die sich über die „Unvereinbarkeit zweier Unnachgiebigkeiten“ (Messmer 2003: 128) zur Konfliktstruktur verdichten kann. Nicht der Widerspruch, sondern der *Gegenwiderspruch* ist, so gesehen, die charakteristische Operation von Konflikten. Aus diesen Prämissen gewinnt Messmer zweitens eine Stufenabfolge der Konfliktgenese, die von der zeit-

<sup>4</sup> Diese Tendenz illustriert Aubert (1963: 27), wenn er „conflicts of interests“ und „competition“ begrifflich gleichsetzt – da Interessenkonflikte stets auf der Knappheit des erstrebten Gutes beruhen.

<sup>5</sup> Giesen 1993; vgl. Bonacker 2008 für ein breiteres Verständnis von Konflikttheorien.

lich eng begrenzten Konfliktepisode (Messmer 2003a) über Sachkonflikte und Beziehungskonflikte bis zu Machtkonflikten reicht und zugleich als Eskalationslogik zu verstehen ist, die auf der letzten Stufe – dem Machtkonflikt – Zwang und Gewalt zur dominierenden Orientierungsdimension des Konflikts werden lässt. Diesen Emergenz- und Eskalationsstufen von Konflikten entsprechen unterschiedliche *Operationen* der Widerspruchskommunikation, die von der sachbezogenen Widerspruchskommunikation (Sachkonflikt) über soziale Anschuldigungskommunikation (Beziehungskonflikt) bis zur physisch-psychisch orientierten Drohkommunikation (Machtkonflikt) reichen und hervorheben, dass der Weg zur gewaltsamen Austragung von Konflikten in der Regel die Stufe eines Identitäts- oder Beziehungskonflikts durchläuft, in dem der Sachstreit zu einem Streit um Identitäten auf- und umgewertet wird.<sup>6</sup> Da sich auf der letzten Eskalationsstufe die Gewalt selbst als Vollzug oder Äquivalent der Gegenwiderspruchskommunikation begreifen lässt, formuliert dieses Konfliktmodell auch eine These zur Affinität von Konflikt und Gewalt (bzw. Gewaltdrohung), die es aber im Unterschied zu den meisten anderen Konflikttheorien auch auf einen *Prozess der Selbstkonstruktion von Konflikten* zurückführen kann.<sup>7</sup>

Das zentrale Merkmal dieses Modells sehe ich darin, dass es Konflikte als Abfolge *direkt* aufeinander Bezug nehmender Gegenwidersprüche beschreibt: Ich lehne ab, was Du sagst, weil Du ablehnst, was ich sage; lehne Dich ab, weil Du mich ablehnst; zwinge Dich, damit Du mich nicht zwingen kannst; vernichte Dich, damit Du mich nicht vernichten kannst. So beschrieben, kann man sich nicht nur den Konflikt als Produkt der Interessen oder Feindseligkeit der Konfliktparteien vorstellen, sondern Interessen und Feindseligkeit auch als Produkte des Konflikts.<sup>8</sup> Der Konfliktverlauf, könnte man auch

sagen, informiert die Parteien häufig erst über ihre Identitäten und Interessen. Für den folgenden Gedankengang ist wichtig, dass dieses Verständnis die „Direktheit“ von Konflikten akzentuiert und zunächst *ohne* Dritte auskommt. Dritte mögen hinzukommen und die Konfliktodynamik beeinflussen, sind aber kein Begriffsmerkmal des Konflikts selbst.

## 2.2 Zur Indirektheit von Konkurrenzen

Was macht die Konkurrenz zu einer vergleichsweise „indirekten“ Form? Konkurrenten, sagt schon die Alltagssprache, konkurrieren miteinander um etwas *Drittes*, das knapp ist, so dass es jeder Konkurrent nur um den Preis des Nachteils anderer Konkurrenten erlangen kann. Von diesem Alltagsbegriff hat sich das wissenschaftliche Verständnis, von der ökonomischen Theorie über die Biologie, Politikwissenschaft, Soziologie bis zur Wissenschaftstheorie, in der Regel nur wenig entfernt (vgl. Rammstedt 1976) (Abbildung 1).

Georg Simmel „soziologisiert“ dieses alltagsnahe Modell, indem er die triadische Konstellation aus Konkurrenten und knappem Vorteil in eine *soziale* Konstellation umdeutet und an der Stelle des Vorteiles einen *Dritten* einsetzt, dessen *Gunst* über die Vergabe des Gewinns oder Vorteils entscheidet.<sup>9</sup> So kann er die „reine Konkurrenz“ als „indirekten Kampf“ schärfer als üblich von anderen Kampfformen unterscheiden und die Form der reinen Konkurrenz an die Voraussetzung knüpfen, dass „jeder der Bewerber für sich auf das Ziel zustrebt, ohne eine Kraft auf den Gegner zu verwenden“. Zwar sind auch der „Wettläufer, der nur durch seine Schnelligkeit, der Kaufmann, der nur durch den Preis seiner Ware, der Proselytenmacher, der nur durch die innere Überzeugungskraft seiner Lehre wirken will“ (Simmel 1992: 324), in „wechselwirkendem Bewusstsein“ mit ihren Konkurrenten verbunden. Sie mobilisieren ihre Kräfte aber nicht primär, um diese

<sup>6</sup> Vgl. dazu die Abbildung bei Messmer (2003: 128).

<sup>7</sup> Es gibt auch handlungstheoretische Ansätze, die Eigen- dynamik von Konflikten zu erklären (interessant Joas 2000, dort entwickelt als Alternative zu ökonomischen- rationalistischen und normativ-kulturellen Modellen). Den Vorzug des kommunikationstheoretischen Modells sehe ich darin, dass es die *operative* Eigenständigkeit – die „Operation Gegenwiderspruch“ – von Konflikten noch genauer benennen und auf ihre empirischen Konsequenzen hin befragen kann.

<sup>8</sup> Ein schöner Satz Herfried Münklers – „Die neuen Kriege führen sich selbst, und die an ihnen Beteiligten werden geführt“ (Münkler 2002: 60) – beschrieb nach diesem Modell also ein Potential *aller* Konflikte, nicht nur einer bestimmten Gattung von Kriegen.

<sup>9</sup> In der Sensibilität für den Dritten liegt der entscheidende Unterschied zwischen Simmels Modell und den Konkurrenz- begriffen anderer soziologischer Klassiker, namentlich Max Weber (1980: 20), der Konkurrenz als Kampfform definiert, die sich von anderen Kampfformen vor allem durch Abwesenheit physischer Gewalt unterscheidet: „Der ‚friedliche‘ Kampf soll ‚Konkurrenz‘ heißen, wenn er als formal friedliche Bewerbung um eigne Verfügungsgewalt über Chancen geführt wird, die auch andre begehren.“ Mit Simmel lässt sich zeigen, dass Weber damit einen möglichen Effekt, nicht aber die strukturellen Eigentümlichkeiten der Konkurrenz erfasst.

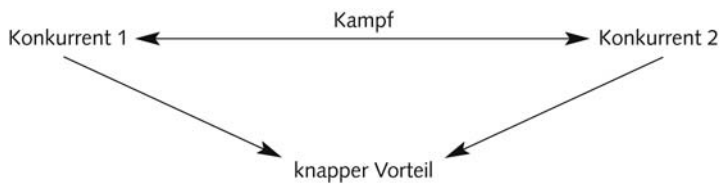


Abb. 1 Grundform der Konkurrenz

zu besiegen, sondern um die Gunst des Dritten zu erwerben. Wenn die Konkurrenten daneben *auch* direkt gegeneinander kämpfen, bringt dies die Konkurrenz nicht zum Verschwinden, aber *definiert* sie nicht mehr.

Simmel selbst hebt zwei Konsequenzen dieser „vermittelten Wechselwirkungsform“ hervor, die „inhaltliche Förderung“ (oder „Wertsteigerung“) und die „soziologische Förderung“ (oder „synthetische Kraft“). Dass bei reiner Konkurrenz jeder Bewerber „für sich auf das Ziel zustrebt, ohne eine Kraft auf den Gegner zu verwenden“, bedeutet eine „unabgelenkte Richtung auf die Sache“. An ihr liege es, dass die Konkurrenz „wertsteigernd“ wirke, indem sie subjektive Motive in den Dienst der Erzeugung objektiver Werte stelle. Die gesellschaftliche Wertschätzung dieser Effekte illustriert Simmel an dem Ausmaß an Schädigungen und Rücksichtslosigkeiten, die als Resultate der Konkurrenz in Kauf genommen würden. Die Bestrafung eines Teilnehmers einer Rauferei wegen Körperverletzung sei „durchaus nicht logisch konsequenter, als es die eines Kaufmannes wäre, der mit loyalen Mitteln seinen Konkurrenten zugrunde gerichtet hat“; dass beide gleichwohl unterschiedlich behandelt werden, liege vor allem daran, dass im Fall der Konkurrenz die „Schädigung auf dem Umwege über eine objektive Leistung geschieht, die für eine *unbestimmbare Zahl von Individuen* wertvoll ist“ (Simmel 1992: 344). Die *indirekten* Folgen der Konkurrenz ziehen Recht und Moral auf die Seite der Konkurrenz, obschon sich dies angesichts der *direkten* Folgen verbieten müsste. Mit Betonung dieser „inhaltlichen Förderung“ befindet sich Simmel freilich noch ganz im Einklang mit einer seit Adam Smith und dem 18. Jahrhundert gängigen liberalen Auffassung von Märkten, die diesen zuschreibt, als „unsichtbare Hand“ hinter dem Rücken der Konkurrenten zum wachsenden Wohlstand aller zu führen.<sup>10</sup>

Umso interessanter ist die „soziologische Förderung“. Erneut legt Simmel (1992: 327) großen Wert auf die Indirektheit des Modells, darauf, nicht Vergesellschaftung der Konkurrenten untereinander, sondern der Konkurrenten *mit dem Dritten* zu meinen:

„Man pflegt von der Konkurrenz ihre vergiftenden, zersprengenden, zerstörenden Wirkungen hervorzuheben und im übrigen nur jene inhaltlichen Werte als ihre Produkte zuzugeben. Daneben aber steht doch diese ungeheure vergesellschaftende Wirkung: sie zwingt den Bewerber, der einen Mitbewerber neben sich hat und häufig erst hierdurch ein eigentlicher Bewerber wird, dem Umworbenen entgegen- und nahezukommen, sich ihm zu verbinden, seine Schwächen und Stärken zu erkunden und sich ihnen anzupassen, alle Brücken aufzusuchen oder zu schlagen, die sein Sein und seine Leistungen mit jenem verbinden könnten.“

So wird der „seelische Konnex“ mit dem Dritten, der „nur durch die soziologischen Mittel der Überredung oder Überzeugung, der Über- oder Unterbietung, der Suggestion oder Drohung“ (Simmel 1992: 330) erreicht werden könne, zu einem entscheidenden Merkmal der Konkurrenz. Abbildung 2 expliziert die formale Struktur dieses Verständnisses.

Dieses indirekte Modell gewinnt empirische Überzeugungskraft, berücksichtigt man, dass die Trennung von Konflikt und Konkurrenz nicht nur eine soziologische, sondern auch eine gesellschaftlich institutionalisierte Unterscheidung ist. Ihre zunehmende soziale Akzeptanz lässt sich an der Geschichte des Wettbewerbsrechts gut nachvollziehen, das um 1900 erstmals in Gesetzesform gebracht wird und sich rasch zum selbstverständlichen normativen Unterbau wirtschaftlicher Märkte entwickelt.<sup>11</sup> Dieses sog. Lauterkeitsrecht untersagt alle

um in einem biederemännisch dreinschauenden Hand- in Handarbeiten die einsame Arbeit eines strebenden und sachlichen Menschen herabzuziehen.“

<sup>10</sup> Skeptischer als die Ökonomen äußern sich von Anfang an die Soziologen zu den „wertsteigernden“ Effekten, so beispielsweise Leopold von Wiese (1929: 31): „Konkurrenzerscheinungen sind es, wenn die Kliquen klettenhaft zusammenhalten, nicht um sich durch gemeinsame Leistung zu einer höheren Qualitätsstufe zu erheben, sondern

<sup>11</sup> Das erste deutsche „Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb“ wird 1909 fast zeitgleich mit dem Erscheinen von Simmels Soziologie verabschiedet, Kartellrecht und Kartellaufsicht kamen später hinzu, und beide entwickeln sich im 20. Jahrhundert zu einer globalen Rechtsinstitution (für einen historischen Überblick vgl. Gerber 1998; Baetge 2009).



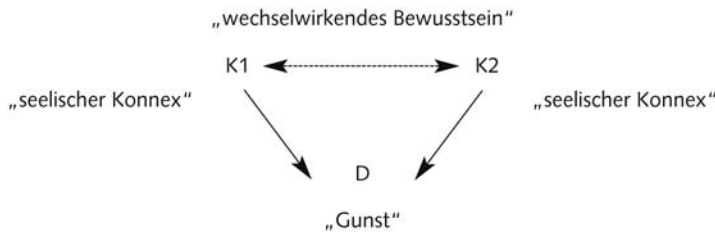


Abb. 2 „Reine“ Konkurrenz (Simmel)

Formen der Beeinträchtigung von Konkurrenten, die dem Ideal der indirekten Leistungskonkurrenz nicht entsprechen, während sogar die Vernichtung der wirtschaftlichen Existenz von Konkurrenten unbeschränkt zugelassen ist, sofern sie nicht auf direkten Eingriffen in die Sphäre der Konkurrenten oder auf Täuschungen des Publikums zum Nachteil der Konkurrenten beruht. Damit kodifiziert das Wettbewerbsrecht gewissermaßen das soziologische Modell der Konkurrenz als das gesellschaftlich gewollte: Während sich Gewalt als „harmonischer“ Bestandteil und letzte Eskalationsstufe von Konflikten verstehen lässt, ist noch die schärfste Form gesellschaftlich legitimer Konkurrenz durch „berührungsfreie“ Distanz zwischen den Konkurrenten gekennzeichnet, so als ob, nochmals mit Simmel, „kein Gegner, sondern nur das Ziel auf der Welt wäre“ (Simmel 1992: 324).<sup>12</sup> Die Differenz lässt sich begrifflich auch dahin zuspitzen, dass Konflikte selbst ein Typ sozialer Systeme sind, während Konkurrenzen nur als Produkt *anderer* Systeme entstehen können. So beschrieben, ist Konkurrenz keine Sonderform des Konfliktes und Konflikte sind kein bloßer Ausdruck von Konkurrenz. Stattdessen sind Konflikt und Konkurrenz zwei grundsätzlich unterschiedliche Formen des Kampfes.<sup>13</sup>

<sup>12</sup> Als weitere Indizien für das institutionalisierte Vertrauen in die Segnungen der Konkurrenz lassen sich deuten (1) der Aufstieg der ökonomischen Theorie und entsprechender Berufsbilder im 20. Jahrhundert (dazu Fourcade 2009), (2) die zunehmende Verbreitung von auf Interessen- und Parteienkonkurrenz basierenden Verfassungen (im Sinne Elmer Schattschneiders [1942: 60]: „Democracy is not to be found in the parties, but between the parties.“), (3) die sukzessive Überlagerung der Machtinteressen von Staaten durch eine Konkurrenz um Legitimität und Modernitätsprestige seit Ende des 19. Jahrhunderts (dazu z. B. Netti & Robertson 1968: 135) sowie (4) die Entstehung und Globalisierung des die „Prominenz des Leistens als Leisten“ (Stichweh 1990: 387) vorführenden modernen Sports (Werron 2010).

<sup>13</sup> Wie scharf sich diese Differenzierung vom gängigen Verständnis absetzt, zeigt eine Formulierung aus der „International Encyclopedia“: „Conflicts result from competition between at least two parties“ (Nader 1968: 240).

### 3. Heuristische Erträge: Differenzen, Koexistenzen und Kollisionen

#### 3.1 Figuren des Dritten und die „unpersönlichen Mächte“ der Konkurrenz

Schreibt man dem Dritten eine konstitutive Bedeutung für die Konkurrenz zu, ergibt sich ein erster Vergleichsgesichtspunkt zwischen beiden Formen wie von selbst: Welche Figuren des Dritten sind denkbar und welche Bedeutung haben sie für Entstehung und Verlauf beider Kampfformen?

(1) Festzuhalten ist zunächst die *fakultative vs. konstitutive Position des Dritten*: Auch Konflikte können vor Dritten ausgetragen werden und das Hinzutreten oder Einmischen Dritter kann den Konfliktverlauf entscheidend prägen. Während aber der Dritte für das Konkurrenzmodell *konstitutiv* ist, kann der Konflikt im Prinzip auch ein Zweierverhältnis sein.

(2) Mit der konstitutiven vs. fakultativen Stellung mögen *unterschiedliche Figuren des Dritten* und entsprechend unterschiedliche Dynamiken beider Formen korrespondieren. Das Interesse an solchen Dritten kann an einen Zweig der philosophischen und soziologischen Literatur anschließen, der sich gegenwärtig auch außerhalb von Konflikt und Konkurrenz auffallend für Figuren des Dritten interessiert und neben Michel Serres' „Parasit“ (1981) vor allem Figuren wie Engel, Bote, Stabilisator, Störer, Sündenbock, Trittbrettfahrer, Unparteiischer und Vermittler, lachender Dritter und Anstifter diskutiert (zum Überblick Röttgers 2002: 245ff.; Fischer 2008). Welche dieser Figuren verdienen besondere Aufmerksamkeit mit Blick auf unsere Unterscheidung von Konflikt und Konkurrenz?

(3) *Spezifische Dritte von Konflikt und Konkurrenz* – Was Konflikte betrifft, haben sich Simmel und nach ihm viele andere (interessant Aubert 1963) vor allem für Dritte interessiert, die sich im Einklang mit dem Willen einer oder aller Konfliktparteien in den Konflikt einmischen (Vermittler; Schiedsrichter) oder aus der Distanz zu den Streit-

parteien Vorteile zu ziehen versuchen (lachender Dritter). Die Prominenz von Vermittlern und Schiedsrichtern als Dritte des Konflikts lässt sich auch als Ausdruck der Direktheit von Konflikten begreifen: Wenn sich die Konfliktparteien in „gegenwidersprüchlicher“ Unnachgiebigkeit verhakht haben, mag ein neutraler Dritter helfen, die unfreiwillige Nähe aufzulösen, Aufmerksamkeit vom Konfliktgegner abzuziehen und neuerliche *Distanz* zwischen den Parteien zu ermöglichen (die neue, „harmonischere“ Nähe oder auch neue, weitere Konflikte zulassen mag). Anders im Fall der Konkurrenz: Da der Dritte in die Konkurrenz nicht eingreift, sondern sie lediglich lenkt, *indem er sie beobachtet und seine Gunst zwischen den Konkurrenten verteilt*, passen Vermittler- und Schiedsrichterrollen für ihn eher nicht. Welche anderen dritten Figuren passen dann aber zur Konkurrenz?

(4) Bei Simmel findet sich keine ausdrückliche Auskunft auf diese Frage, aber diverse verstreute Bemerkungen deuten darauf hin, dass er sich den Dritten seiner „reinen“ Konkurrenz primär als *lachenden Dritten* (*tertius gaudens*) vorstellte, der vom beständigen Umworbenwerden durch die Konkurrenten profitiert. Dies zeigt sich etwa in einer Bemerkung im Kapitel über die quantitative Bestimmtheit der Gruppe, wonach der Konsument des modernen Warenverkehrs die Figur des *tertius gaudens* idealtypisch verkörpere, da bei ihm „der Vorteil des Wählenden so weit geht, daß die Parteien ihm sogar die Steigerung der Bedingungen auf ihr Maximum abnehmen“ (Simmel 1992: 137). Dass Simmel ausdrücklich auf den *modernen* Warenverkehr abstellt, legt freilich nahe, dass sich die Prominenz des lachenden Dritten hier nicht allein aus den Eigenschaften des formalen Modells der reinen Konkurrenz ableiten lässt, sondern auch mit den historischen Spezifika *moderner* Konkurrenzen zu tun hat.

Dieser historische Zusammenhang wird an einer anderen Stelle noch deutlicher, wo Simmel (1992: 328) in geradezu schwärmerischem Ton über die Publikumswahrnehmung durch Berufsrollenvertreter spricht:

„Die antagonistische Spannung gegen den Konkurrenten schärft bei dem Kaufmann die Feinfühligkeit für die Neigungen des Publikums bis zu einem fast hellseherischen Instinkt für die bevorstehenden Wandlungen seines Geschmacks, seiner Moden, seiner Interessen; und doch nicht nur bei dem Kaufmann, sondern auch bei dem Zeitungsschreiber, dem Künstler, dem Buchhändler, dem Parlamentarier. Die moderne Konkurrenz, die man als den Kampf aller gegen alle kennzeichnet, ist doch zugleich der Kampf aller *um* alle.“<sup>14</sup>

Für die Konkurrenz kennzeichnend, heißt es schließlich am Schluss der Konkurrenzabschnitte, sei

„die reine Objektivität des Verfahrens ... unter völliger Gleichgültigkeit gegen die dahinter stehende Persönlichkeit. Und doch ist hier auch die volle Selbstverantwortlichkeit der Person, die Abhängigkeit des Erfolges von der individuellen Kraft, und zwar gerade *weil hier persönliches Können gegen persönliches Können von ganz unpersönlichen Mächten abgewogen wird*.“ (Simmel 1992: 349)

Was hat es mit diesen „unpersönlichen Mächten“ auf sich, wie werden sie zum charakteristischen Dritten innerhalb moderner Konkurrenzen? Simmel selbst stellt solche Fragen nicht, trifft aber eine Unterscheidung zwischen mehr und weniger konkurrenzfreundlichen sozialen Kreisen, von der unsere Suche nach Antworten ausgehen kann. Nachdem er die Konkurrenz als „Kampf aller um alle“ charakterisiert hat, betont er, dass sich die „sozialisierende Kraft der Konkurrenz keineswegs nur in diesen *gröberen, sozusagen öffentlichen Fällen*“ zeige, sondern auch in „unzähligen Kombinationen des Familienlebens wie der Erotik, der gesellschaftlichen Plauderei wie der auf Überzeugung gerichteten Disputation, der Freundschaft wie der Eitelkeitsbefriedigungen“ (Simmel 1992: 329). Andererseits bestreitet er der Familie, hier als einer von vielen möglichen „privaten“ Konkurrenzkontexten erwähnt, später, ein geeignetes Umfeld für Konkurrenz zu sein, da sie nicht über sich hinaus auf ein „äußeres Ziel“ weise, „um dessen Gewinn seine Elemente zu konkurrieren hätten“ (Simmel 1992: 333). Man muss in dieser Einschränkung keinen Widerspruch sehen: Es mag ja Raum für Konkurrenz auch in privaten und familiären Kreisen geben, auch wenn sie dort gewissen Beschränkungen unterliegt. Simmels Unterscheidung lässt sich gleichwohl als Hinweis auf ein konkurrenzfreundliches Differenzierungsprinzip deuten, das in den öffentlichen, *nicht* aber in den privaten Fällen zum Zuge kommt.

### 3.2 Das Publikum als „versteckter lachender Dritter“ moderner Konkurrenzen

In einem allgemeinen Sinne ist zunächst *jede* Konkurrenz auf Öffentlichkeit angewiesen, denn das

der Konkurrenz“ schon bei Simmel, aber auch bei Leopold von Wiese (1929) und Karl Mannheim (1982) *nicht* nur um wirtschaftliche Konkurrenz geht, auf der aber der Schwerpunkt bisheriger Forschung über Semantiken des Wettbewerbs/der Konkurrenz liegt; vgl. Hirschman 1982; Fourcade & Healy 2007; zu sozialphilosophischen Positionen auch Nullmeier 2000; Nullmeier & Pritzlaff 2002.

<sup>14</sup> Die Formulierung unterstreicht, dass es der „Soziologie

triadische Konkurrenzmodell setzt ja voraus, dass Informationen über die Gunst des Dritten und über die Leistungen der Konkurrenten im Prinzip *für alle Beteiligten der Triade zugänglich* sein müssen. In den „privaten“ Fällen kann man sich diese Informationsöffentlichkeit noch als eine Art Nebenprodukt alltäglicher Begegnungen und Wahrnehmungen unter Anwesenden vorstellen. Anders in den „größeren, sozusagen öffentlichen Fällen“, wenn die Konkurrenten einander oder den Dritten gar nicht oder selten persönlich begegnen (vgl. Werron i.E.): Woher wissen die Konkurrenten, dass sie, mit wem sie und um wen sie konkurrieren? Wie erfahren sie von den Leistungen der Konkurrenten, wie von Kriterien, Urteil, Gunst und Missgunst der Dritten? Wie wirken sich diese veränderten Beobachtungsbedingungen unter Abwesenden auf die Dynamik der Konkurrenz aus? Pointiert gefragt: Welche Konsequenzen hat es für die Konkurrenzverhältnisse, wenn sich Konkurrenten und Dritte nur aus den Medien kennen können?

Mein Vorschlag ist, das *Publikum* als Dritten einzusetzen, um die Dynamik der Konkurrenzverhältnisse in den „öffentlichen Fällen“ zu erklären. Mit dem Publikum ist dabei zunächst nicht an einen Rollenbegriff gedacht (vgl. Stichweh 1988; Bora 1999), sondern an eine *Projektion öffentlicher Kommunikationsprozesse*: an Prozesse öffentlichen Beobachtens, Vergleichens, Kritisierens, Lobens, Bewerbens oder Bewertens von Leistungen, deren Sinn von der mitlaufenden Projektion eines im Einzelnen unbekannten Publikums abhängt (vgl. Warner 2002: 67; Werron 2007, 2010). Öffentliche Kommunikation und „veröffentlichte Meinung“ selbst spielen dabei eine komplexe, offenbarende wie auch verbergende Rolle: Sie machen die Wahrnehmungen, Einschätzungen und Meinungen des Publikums *sichtbar*, können dies aber nur, indem sie ein prinzipiell *unsichtbares* Publikum projizieren, das *kraft Unterstellung* von Publikationsereignis zu Publikationsereignis immer neu geschaffen und reproduziert wird.<sup>15</sup> Setzt man diesen Begriff an der Stelle des Dritten ein, lässt sich die Einsicht in die

Indirektheit der Konkurrenz um eine wichtige Nuance ergänzen: Die Konkurrenten bieten sich einem *generalisierten Dritten*, dem Publikum, dar, der den Kommunikationsprozess, der die Konkurrenz konstituiert, mitkonstituiert, ohne selbst in Erscheinung zu treten.<sup>16</sup> Zwischen Konkurrenten und Dritten schiebt sich ein Kommunikationsprozess, der das Publikum als Dritten der Konkurrenz sowie den „seelischen Konnex“ zwischen Konkurrenten und Dritten wie auch das „wechselseitige Bewusstsein“ zwischen den Konkurrenten erst hervorbringt und die Konkurrenten selbst in den Hintergrund des temporalisierten Sinngeschehens der Konkurrenz zurücktreten lässt (Abbildung 3).

Die These, dass das Publikum eine *operative Fiktion* und grundsätzlich unbekannt ist, rückt Simmels Bemerkung zum „hellseherischen Instinkt“ der Konkurrenten in neues Licht; dieser erweist sich nun weniger als besondere Hellsicht denn als aus der Not geborene Unsicherheitsabsorption, die auf die *Unbekanntheit* des Publikums mit Feinsinn für die wenigen Informationen reagiert, die über das Publikum zu haben sind. Dass sie diese Unsicherheit *teilen*, verweist die Konkurrenten aber zugleich auf die Möglichkeit, sich auf gegenseitige Beobachtung, Imitation und Abgrenzung zu konzentrieren. Der Markt, formuliert Harrison White einen ähnlichen Gedanken, dient den Konkurrenten als Spiegel, den sie nutzen, um weniger die Konsumenten, sondern *einander* zu beobachten,<sup>17</sup> und das hier skizzierte Modell demonstriert, dass dies nicht nur für Wirtschaft und Märkte gilt, sondern eine Einsicht in die Logik *aller öffentlich etablierten Konkurrenzen* formuliert. Dass sich die Figur des lachenden Dritten in der Konkurrenz um die Konsumenten idealtypisch ausprägt, erklärt sich also nicht allein aus dem Publikum gegebenen Wahl-

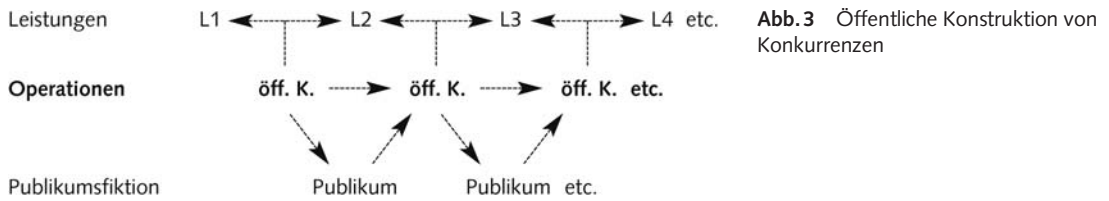
ken, während die Meinungs- und Marktforscher noch mit der Erhebung der Meinungen beschäftigt sind.

<sup>16</sup> Ähnlich, seinen Institutionalisierungsbegriff erläuternd, Luhmann (1987: 124): „Es sind ... die unbekannten, anonymen Dritten, deren vermutete Meinung die Institution trägt. Die unmittelbaren Zuschauer fungieren nur als Organ des Herrn, der sich nie zeigt.“ Luhmann thematisiert aber weder dort noch sonst in seinem Werk die Folgen, wenn die Institutionalisierung jener Erwartungen von der Dynamik *öffentlicher* Kommunikation erfasst und überformt wird.

<sup>17</sup> Vgl. White 1981: 518; auch Luhmann 1988; DiMaggio & Powell 1983; diese Einsicht gehört auch zu den Leitsätzen der neueren Marktsoziologie, z. B. Fligstein 2002; Fligstein & Dauter 2007. Vgl. aber auch schon Friedrich von Hayeks Auffassung von Konkurrenz als „discovery procedure“ (Hayek 1978).

<sup>15</sup> Da die Publikumsprojektion *Bedingung des Sinns jeder einzelnen öffentlichen Kommunikation ist*, kann sie von der Meinungs- oder Marktforschung, so „realistisch“ und statistisch verfeinert diese die Meinungen der Befragten auch abbilden mag, niemals eingeholt werden. Deutlich wird dies vor allem daran, (1) dass öffentliche Kommunikationsprozesse *die Resultate der Meinungsforschung ihrerseits in Publikationen einspeisen* (und damit der Logik und Temporalität öffentlicher Kommunikation unterwerfen) können und (2) dass sie *kontinuierlich weiterlaufen* und auf die Einstellungen des Publikums beständig einwir-





möglichkeiten, sondern auch aus der grundsätzlichen *Unbekanntheit* des Publikums.<sup>18</sup> Diese Überlegungen legen nahe, das Publikum als eine eigene Figur des Dritten auszuzeichnen: als *versteckten lachenden Dritten*, der von der zusätzlichen Distanz profitiert, die öffentliche Kommunikationsprozesse zwischen beobachtenden und handelnden Teilnehmern der Konkurrenz erzeugen, und dessen Unbestimmtheit und Unbekanntheit zugleich die Rede von den „unpersönlichen Mächten“ verständlich macht, die nach Simmel für die Dynamik moderner Konkurrenzen verantwortlich sind.

### 3.3 Dynamikdifferenzen: Öffentliche Konflikte vs. öffentliche Konkurrenzen

Was folgt aus dieser Analyse für den Vergleich von Konflikt und Konkurrenz? Eine erste Konsequenz zeigt sich, verknüpft man die Analyse des Publikums mit der Einsicht in die fakultative vs. konstitutive Rolle von Dritten. Diese Differenz hat auch dann Bestand, wenn die Parteien ihre Standpunkte öffentlich – vor Dritten, vor Publikum – vertreten, denn sie hat mit der grundsätzlich *unterschiedlichen Weise der Artikulation von Widersprüchen* in beiden Formen zu tun. Damit ist zugleich jene Eigenschaft angesprochen, die beide Formen überhaupt erst als „Kampfformen“ definiert: Beide setzen die Artikulation von Widersprüchen (Negationen) voraus. Bei Konflikten liegt dies auf der Hand. Sie können nur zustande kommen, wenn einem Widerspruch seinerseits widersprochen wird und wenn weitere Gegenwidersprüche sich in wechselseitiger Unnachgiebigkeit der Konfliktparteien verhärteten.

Das Negationsverfahren von Konkurrenzen ist leichter zu übersehen und erfordert einen genaueren Blick auf das eingangs erwähnte Merkmal der *Knappheit*. Simmel führt es implizit ein, wenn er zwischen „Wettbewerb“ (= Konkurrenz) und „Wetteifer“ unterscheidet: „In Gottes Haus“ sei bekanntlich „für alle Platz“; daher könne es sich nicht um Wettbewerb, sondern nur um Wetteifer handeln, wenn Gläubige einander im Kampf um die Gunst Gottes im Vollbringen von guten Taten zu übertreffen versuchen (Simmel 1992: 336). Mit anderen Worten: Konkurrenz kann nur zustande kommen, wenn unterstellt ist, dass die *Gunst des/der Dritten knapp ist*; Konkurrenz stützt sich nicht nur auf Leistungsvergleich, sondern ist auch ein „Knappheitsgenerator par excellence“ (Hahn 1987: 124).

Neben der öffentlichen Beschreibung und Bewertung von Leistungen bedarf es daher immer auch einer Semantik, die mitteilt und klarstellt, dass die Wertschätzung einer Leistung auf Kosten der Wertschätzung anderer geht. Häufig scheint diese Knappheit eine Art Nebenprodukt des Leistungs- und Reputationsvergleichs zu sein. Wenn über einen Präsidentschaftskandidaten gesagt wird, er sei ein besserer Außenpolitiker als sein Mitbewerber, wird mitgemeint sein, dass ihm dies Vorteile in der Gunst der Wähler verschafft, die auf Kosten des Mitbewerbers gehen, und wenn ein Künstler „das größte Genie aller Zeiten“ genannt wird, ist impliziert, dass diese Auszeichnung zu Lasten aller anderen Künstler geht, denen dieses Attribut verwehrt wird. Tatsächlich setzen beide Unterstellungen jedoch sachlich spezialisierte, historisch vergleichende und räumlich ausgreifende Diskurse voraus, in deren Expertenpublikumssicht (anders als in Gottes Haus) gerade *nicht* für alle gleichermaßen Platz ist. Auf diesem „nicht“ beruht die Knappheit, ohne die keine Konkurrenz zustande kommen kann, und als Generator solcher Knappheit ist Konkurrenz in der Tat eine kommunikative Ressource, Widerspruchsmöglichkeiten *konfliktfrei* zu vervielfältigen: Kämpfe zu ermöglichen, die keine Konflikte sind.

Diese direkten vs. indirekten Widerspruchsförmigkeiten eröffnen und begrenzen die *Art und Zahl der Nega-*

<sup>18</sup> Die Unbekanntheit des Publikums ist nicht mit Bedeutungslosigkeit zu verwechseln, hat aber offenbar die neuere Marktsoziologie dazu verleitet, Publikumerwartungen weitgehend aus ihren Analysen auszublenden; für eine Studie, die dieses Defizit durch Untersuchung von „intermediaries“ (hier Börsenanalysten) zu beheben versucht, vgl. Zuckerman 1999; hier anknüpfend auch Hsu & Polodny 2005 zu Evaluationsschemata von Filmkritiken; vgl. Diaz-Bone & Krell 2009.

*tionsmöglichkeiten*, die in Konflikten und Konkurrenzen vorkommen können. Zur Eigendynamik und Eskalationslogik von Konflikten kann es nur kommen, wenn die Konfliktparteien *miteinander* kommunizieren; dass *über* Konflikte kommuniziert wird, mag hinzukommen, ist aber keine Existenzbedingung des Konflikts. Konflikte erleichtern die Analyse ihrer Negationstechnik folglich dadurch, dass sie Negationen mehr oder weniger offen in ihre Kommunikationssequenz einflechten, während die *indirekten Negationen* der Konkurrenz sich hinter eher unscheinbaren Evaluationsschemata zu verbergen pflegen. Die Kehrseite dieser unterschiedlichen Negationsverfahren ist, dass das Negationspotential von Konkurrenzen im Grunde unbeschränkt ist bzw. nur *durch die Aufnahmefähigkeit und Komplexität der Beobachtungsschemata begrenzt ist*, die für die Konstruktion von Leistungsvergleichen zur Verfügung stehen. Darstellungsformen, die dieses Potential besonders effektiv nutzen und erweitern, sind quantitative Schemata wie *Ranglisten*, die eine potentiell unbegrenzte Zahl von Leistungen und Konkurrenten aufnehmen können, in denen aber jeder Platz typischerweise nur einmal besetzbar ist, so dass die Zuweisung eines Ranglistenplatzes stets auf Kosten anderer Bewerber geht. Im Extremfall lassen sich die Leistungsdaten aller Zeiten, Länder und Regionen so in einer einzigen Darstellung zusammenziehen und historisch, sozial oder räumlich unbeschränkt ausgreifende Vergleiche in einem einzigen Mitteilungsereignis konzentrieren. Ranglisten und ähnliche Schemata sind daher nicht zufällig das typische Beispiel, an dem die Effekte öffentlicher Leistungsvergleiche („public measures“) gegenwärtig bevorzugt analysiert werden (vgl. Espeland & Sauder 2007; Heintz 2008).

Mit diesen unterschiedlichen Negationsverfahren sind *zeitliche* Differenzen eng verknüpft: Während die Negationsmöglichkeiten in Konflikten an die *Sequentialisierung* der Widerspruchoperationen geknüpft und durch diese begrenzt sind, können sie in Konkurrenzen infolge der *Synchronizität* des Vergleichs ins potentiell Unendliche ausgeweitet werden. Dies fällt umso mehr ins Gewicht, wenn sich beide Formen öffentlich vollziehen: Während die Sequentialität von Gegenwiderspruch und Gegenwiderspruch den Konfliktparteien erlaubt, den Rhythmus des Konfliktes mehr oder weniger selbst zu bestimmen (auch wenn sie sich dabei durch die Strukturen des Konflikts und die Erwartungen Dritter lenken lassen), kann der öffentliche Leistungsvergleich die Konkurrenzbeziehung temporalisieren, indem er eine *gleichzeitige Konkurrenz unter Abwesenden* suggeriert. Je stabiler und umfassen-

der diese gleichzeitige Konkurrenz unter Abwesenden institutionalisiert ist, desto weniger können sich die Konkurrenten daran orientieren, was konkrete andere tun, und desto mehr müssen sie darauf spekulieren, was eine *unbeschränkte Zahl anderer gleichzeitig tun könnte* – auf der Suche nach jenen individuell abgewandelten „best practices“, die im *indirekten* Kampf um die Gunst des Publikums einen vorübergehenden, wenn auch ungewissen Vorsprung an Aufmerksamkeit, Marktanteilen oder Reputation versprechen.

Wie beschränkt die praktische Wirkung solcher Konkurrenzsuggestionen häufig auch sein mag: Wenn die entsprechenden Vergleichskategorien und Vergleichsschemata wie der „global corruption index“ oder das „world university ranking“ zur Verfügung stehen, können im Prinzip alle Staaten, Politiker, Unternehmen, Universitäten, Künstler, Sportler etc. der Welt gleichzeitig miteinander um die Gunst der gesamten Weltbevölkerung konkurrieren. Es ist daher tatsächlich vorstellbar, und auch schon von Simmel so formuliert, dass alle gegen alle um alle konkurrieren – aber kaum vorstellbar, dass alle sich mit allen in Konflikt befinden.<sup>19</sup> Während die Dynamik von Konflikten durch die „Operation Gegenwiderspruch“ ermöglicht, aber eben auch begrenzt wird, können öffentliche Konkurrenzen an der Universalisierungs- und Globalisierungsdynamik gesellschaftlicher Teilsysteme prinzipiell in vollem Umfang partizipieren. Konflikte sind eine notwendig partikulare, öffentliche Konkurrenzen eine potentiell universale Form.

Diese Analyse scheint dafür zu sprechen, dass Konkurrenzen tatsächlich die dynamischere beider Kampfformen sind – und dass sich für die Hoffnungen in die befriedende Dynamik der Konkurrenz tatsächlich gute soziologische Gründe finden lassen. Das „doppelt indirekte“ Modell der Konkurrenzen deutet aber auch darauf hin, dass sich Konkurrenzen ihre Dynamik mit einer gewissen Abgehobenheit erkaufen, die Konkurrenz zwar effektiv zu suggerieren, aber kaum zu kontrollieren erlaubt, dass sich die Konkurrenten tatsächlich als Konkurrenten wahrnehmen und verhalten; dafür fehlt in diesem auf Gleichzeitigkeit basierenden Arrangement schlicht die Zeit. Konflikte machen in dieser Hinsicht einen vergleichsweise robusten Eindruck: Da jeder Widerspruch den Widersprechen-

<sup>19</sup> Es sei denn natürlich, man rechnete alle Individuen größeren Kollektiven wie Nationalstaaten oder politischen Blöcken zu – aber dann wären ja gerade nicht mehr jene Individuen, sondern diese kleinere Anzahl von Kollektiven die Konfliktparteien.

den als Konfliktpartei kenntlich macht und der Konflikt nur durch direkte Widersprüche fortgesetzt werden kann, versichern sie sich gewissermaßen laufend selbst der Widerspruchsbereitschaft der Kampfparteien. Man könnte auch sagen: Konkurrenzen sind die dynamischere, aber luftigere und labilere, Konflikte die trägere, aber „realere“ Form des Kampfes. Unser Vergleich unterstützt also einerseits Hoffnungen in die Dynamik der Konkurrenz, verweist zugleich aber auch auf Limitationen und Schwierigkeiten, die sich der Realisierung dieser Hoffnungen in den Weg stellen können. Ein Urteil darüber, inwieweit Konkurrenzen Konflikte verdrängen oder entbehrlich machen können, setzt daher eine genauere Analyse möglicher Koexistenzen und Kollisionen zwischen beiden Formen voraus.

### 3.4 Koexistenzen: Steigerungsbeziehungen, Instrumentalisierung und Kolonialisierung

Drei „Koexistenzen“ möchte ich unterscheiden und an einigen Beispielen illustrieren: (1) den Fall, dass der Konflikt die Konkurrenz instrumentalisiert; (2) den umgekehrten Fall, dass die Konkurrenz den Konflikt kolonialisiert; schließlich (3) den Fall, dass der von einer Konkurrenzkonstellation eingehegte Konflikt in einen anderen Konkurrenzkontext eingebettet wird.

(1) Um Instrumentalisierung der Konkurrenz durch den Konflikt geht es, wenn *Konkurrenzbeziehungen als Momente der Stabilisierung oder Eskalation des Konflikts* fungieren. Als Beispiele hierfür drängen sich politische Großkonflikte wie der Nahost-Konflikt auf, in denen direkte Feindseligkeiten offenbar mit der Konkurrenz um politische Legitimität „in der Weltöffentlichkeit“ zu einer Art Gleichgewicht finden können. Bisweilen kann sogar die gewaltsame Austragung des Konflikts ein Moment der Konkurrenz zwischen Teilparteien einer Konfliktpartei sein, durch den die Konfliktdynamik weiter forciert wird.<sup>20</sup> Dass Konflikt- und Konkurrenzsituationen hier zeitlich zusammenfallen, darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass der Konflikt in diesen

Fällen die dominierende Strukturform ist und nicht der Konflikt der Zurschaustellung von Konkurrenz, sondern die Konkurrenz der Unterhaltung des Konflikts dient. Der Vorrang des Konflikts tritt offen zu Tage, wenn eine Konfliktpartei sich auf „moralische“ Vorteile – die Gunst Dritter – beruft, um eigene Gewaltakte zu rechtfertigen. Diese Logik illustriert ein Bericht zum Krieg im Gazastreifen 2008/2009, der den israelischen Verteidigungsminister Ehud Barak zitiert: „Nachdem sich Israel lange zurückgehalten habe, kämpfe es jetzt mit ‚einem moralischen Vorteil‘, sagte Barak. Während die Hamas absichtlich israelische Zivilisten treffen wolle, bemühe sich Israel, zivile Opfer zu vermeiden und lasse humanitäre Hilfe für die Menschen im Gazastreifen zu“ (faz.net 2008). Hier dominiert der Konflikt offensichtlich über die Konkurrenz und instrumentalisiert sie für seine Zwecke. Gerade an diesem Beispiel lässt sich aber auch zeigen, dass im öffentlichen Zusammentreffen beider Formen immer auch Chancen der Überlagerung des Konflikts durch die Konkurrenz angelegt sind, da wegen der grundsätzlichen Unbekanntheit des Publikums die Reaktionen Dritter immer nur ungefähr abgeschätzt werden können: „Diese Einschätzung teilt UN-Generalsekretär Ban Ki-moon offenbar nicht. Er rief die Regierung in Jerusalem am Montag dazu auf, die Grenzen für die Lieferung dringend benötigter Hilfsgüter zu öffnen. Ein Mitarbeiter der Vereinten Nationen und acht Referendare seien getötet worden, sagte Ban.“ (faz.net 2008)

Jede öffentliche Drohung und jeder öffentliche Gewaltakt, so zeigt dieses Beispiel, führen Momente des Ringens um die Zustimmung von Publika wie „der Staatengemeinschaft“, „der Weltöffentlichkeit“, „der Juden“, der „Gemeinschaft der Muslime“ usw. mit, und wenn diese die Einschätzung der Konfliktpartei nicht teilen, kann sich die Logik der Instrumentalisierung möglicherweise zugunsten der Konkurrenz umkehren. Tatsächlich beruhen Hoffnungen auf ein Ende solcher Konflikte ja häufig auf der Erwartung, der Kampf um öffentliche Legitimität möge historisch verfestigte Identitätskonflikte verdrängen und eine Art „normale“ Staatenkonkurrenz an die Stelle des „pathologischen“ Macht- und Gewaltkonfliktes treten lassen (auf hier angelegte Transformationspotentiale komme ich unter „Kollisionen“ noch einmal zurück). Auch der globale Aufmerksamkeitswettbewerb zwischen lokalen politischen Bewegungen lässt sich als eine Variante dieses durch den Konflikt dominierten Steigerungsverhältnisses interpretieren, die zeigt, dass nicht nur einzelne Konfliktparteien, sondern gewissermaßen auch ganze Konflikte miteinander um die morali-

<sup>20</sup> Zu letzterem Fall ein Beispiel aus der Berichterstattung der New York Times zu Konkurrenzwahrnehmungen zwischen Hamas und Hisbollah: „One night, I met the members of a Hamas rocket team in the town of Beit Hanoun, on Gaza's northern border with Israel. The group's leader, who went by the name of Abu Obeidah, said that he, too, was frustrated by Hezbollah's success against Israel; he even asked if Hamas's rocket attacks that summer were featured on television in America, and seemed to deflate physically when I told him no.“ (Goldberg 2009).

sche Gunst der Weltöffentlichkeit konkurrieren können: „The ubiquity of conflict worldwide creates fierce competition for international support.“ (Bob 2002: 37; vgl. Bob 2005).

(2) Neben Fällen wechselseitiger Steigerung, die vom Konflikt dominiert werden, gibt es *Fälle wechselseitiger Steigerung, die von der Konkurrenz dominiert werden*, und diese Fälle dürften Soziologen häufig unbewusst vor Augen haben, wenn sie an „normale“ Strukturen der modernen Gesellschaft denken. Fast alle modernen Felder oder Funktionssysteme haben eine Präferenz für Konkurrenz herausgebildet, die Konflikte in der Regel nicht pauschal ausschließt, sondern zwischen wünschenswerten und zu vermeidenden Konflikten diskriminiert und Konfliktverläufe entsprechend präformiert. Wahldebatten in Fernsehen oder Radio bieten dafür gute Beispiele, denn sie sind Konflikte auf der Ebene des Sachkonfliktes (seltener des Beziehungskonfliktes), deren Verlauf sich in der Regel erst erschließt, wenn man sie als Moment der politischen Konkurrenz von Parteien und Kandidaten um „die öffentliche Meinung“, „die Wähler“ etc. begreift, die nicht nur dazu ermutigt, sich überhaupt auf solche Sachkonflikte einzulassen, sondern auch die Interessenlagen konkreter Konfliktverläufe mitbestimmt. Für Wahlkämpfer, die in Umfragen vorne liegen, mögen andere Debattenziele gelten („nicht blamieren“) als für solche, die aufholen müssen („triumphal gewinnen“), für einen Fußballclub, der in der Mitte der Tabelle steht, andere als für den abstiegsbedrohten Mitbewerber usw. Die Konkurrenzsituation prägt sich hier gewissermaßen den Motiven der Parteien ein, ohne den Verlauf des einzelnen Konflikts – der Debatte, des Wettkampfs – im Einzelnen steuern zu können.

Wenn die Konkurrenzverhältnisse die Produktion und Regulation von Konflikten lenken, werden sie die *eigenständige* Eskalationsdynamik des Konflikts in der Regel beherrschen oder limitieren. Idealtypisch ist diese Dominanz der Konkurrenz im Selbstverständnis wissenschaftlicher Disziplinen institutionalisiert (wenn auch wohl nicht immer realisiert). Diese lässt von jeder Publikation erwarten, dass sie anderen Auffassungen und Wissenschaftlern widerspricht, also einen Sachkonflikt fortsetzt oder riskiert, und sie setzt zugleich voraus, dass der Kampf um die Anerkennung einer Hypothese, Theorie oder Methode die Steigerung des Sachkonflikts zum Beziehungs- oder Machtkonflikt blockiert. Diese Logik zeigt sich auch in scheinbaren Ausnahmefällen. Beispielsweise verhindert die Orientierung von Boxkämpfern an den Vorgaben von Sportverbänden und Erwartungen des Publi-

kums offensichtlich nicht, dass sie ihren Wettkampfkampf im Ring mit Gewalt austragen. Wenn sich die Gewalt im Rahmen der Regeln hält, ist sie jedoch gerade kein Produkt der Eskalationsdynamik des Konflikts, sondern Element der Inszenierung sportlicher Konkurrenz. Ganz ähnlich können sich „inszenierte“ Konflikte in Theater, Film und Fernsehen immer auch mit dem Nebensinn vollziehen, der Herstellung von Konkurrenzverhältnissen zwischen Produzenten, Regisseuren oder Schauspielern zu dienen und sich diesen unterzuordnen.

Die Konkurrenz *kolonialisiert* hier gewissermaßen den Konflikt, indem sie seiner eigenständigen Eskalationsdynamik Anreize oder Legitimation entzieht und zugleich seine Produktivität – die innovative Kraft des sachlichen Widerspruchs, den Unterhaltungswert von Streit und Gewalt – für die Konkurrenzdynamik erschließt, und solange dies gelingt, bleibt die Dynamik des Konflikts, wie ernst er von den Beteiligten auch genommen werden mag, der Logik politischer, sportlicher, künstlerischer, wirtschaftlicher usw. Konkurrenzen untergeordnet. Das Charakteristische dieser Konstellationen ist also, dass sie Konflikte gerade nicht verhindern, sondern gezielt *produzieren* und *regulieren* und damit die oben beobachtete Vorrangbeziehung umkehren: Nicht die Konkurrenz dient hier der Austragung des Konflikts, sondern der Konflikt der Zurschaustellung von Konkurrenz. Es dürften solche Ansätze zur Instrumentalisierung von Konflikten durch Konkurrenzorientierungen und weniger der naive Glaube an eine harmonische Welt gewesen sein (dem bereits die Vertreter der frühen Friedensbewegung widersprachen; Fried 1907: 7), die die Hoffnungen des späten 19., frühen 20. Jahrhunderts in die Bändigung von Kriegen durch globale Wettbewerbe inspiriert hatten – und dies, dieser Analyse zufolge, durchaus zu Recht, solange Spielräume für „Kolonialisierungen“ von Konflikten durch Konkurrenzen unterstellt werden können.

(3) Eine weitere Form des Tauziehens zwischen Konflikt- und Konkurrenzorientierung ist schließlich gegeben, *wenn die Reglementierung des Konflikts durch einen anderen Konkurrenzkontext aufgebrochen wird*. Diese Möglichkeit (oder Gefahr) scheint sich vor allem dann aufzudrängen, wenn eine voraussetzungsvolle Expertenstreitkultur in eine weitere Öffentlichkeit versetzt wird. Die Folgen eines solchen Kontextwechsels führt eine Studie zu den Kernenergiedebatten der 1970er Jahre vor, in der wissenschaftliche Experten zunächst untereinander und sodann „in der ungewohnten Konfrontation mit einem größtenteils feindlich eingestellten



Publikum“ aufeinander trafen mit der Folge, dass alle sonst „die Konfliktaustragung zwischen Wissenschaftlern regulierenden Mechanismen versagen“ (Nowotny 1979: 183). Hier geht es nicht um Übernahme der Konkurrenz durch den Konflikt, aber auch nicht primär um die Freisetzung der Eigendynamik des Konflikts, sondern um eine *Neukontextualisierung des Konflikts* durch Versetzung eines über Fachpublikationen ausgetragenen Streits in eine über Zeitungsartikel, Radio- und Fernsehsendungen ausgetragene politisch-öffentliche Auseinandersetzung. Der Konflikt bleibt erhalten, erhält aber eine neue Färbung, die von den Beteiligten nicht nur als Umstellung auf andere Publikumserwartungen, sondern auch als Krise ihrer gewohnten Konkurrenzbeziehungen erfahren werden mag.

### 3.5 Kollisionen: Verdrängung, Führungstausch und Grenzkonflikte

Unter welchen Bedingungen kann es zu Kollisionen und Transformationen zwischen beiden Formen kommen? Ich möchte erneut drei Varianten unterscheiden: (1) die Verdrängung oder Unterdrückung der einen Form durch die andere, (2) den Tausch der führenden Rollen zwischen beiden Formen und (3) das Auftreten von Konflikten um die Sinn Grenzen der Konkurrenz (Grenzkonflikte).

(1) Von der *Verdrängung* oder Unterdrückung der einen Form durch die andere mag man zunächst sprechen, wenn voraussetzungsvolle Formen der Konkurrenz wie grenzüberschreitende Märkte oder internationale Sportkonkurrenzen durch ressourcenintensive Konflikte, insbesondere Kriege, verhindert werden: Der zur Macht- und Gewaltstufe eskalierte Konflikt frisst hier gewissermaßen die Ressourcen zur Durchführung oder die Motive zur Teilnahme am „friedlichen“ Wettbewerb so weitgehend auf, dass dieser gar nicht oder nur in Schrumpfformen fortexistieren kann.<sup>21</sup> Umgekehrt sind auch Konkurrenzen vorstellbar, die keinerlei Konflikte zwischen den Konkurrenten vorsehen. Man mag hier an Märkte denken, deren Anbieter einander selten begegnen und kaum Anlass und Gelegenheit zum Streit haben. In diesen Fällen geht es weniger um Verdrängung vorhandener Konflikte als um die *Besetzung eines Relevanzraumes* – wie dem Verkauf eines bestimmten Typs von Gütern – durch ein konkurrenzfreundliches *und* konfliktfeindliches System, dessen stabile Institutionali-

sierung die Emergenz von Konflikten unwahrscheinlich werden lassen kann (insofern wäre *Unterdrückung* der passendere Ausdruck). Auch wenn dies gelingt, bleibt die Verdrängung oder Unterdrückung freilich unvollkommen, denn gerade die Konkurrenz um die Gunst Dritter *erzeugt* ja zugleich Interessen, etwa Profitinteressen, um die man sich auch streiten kann, z. B. indem man die Konkurrenten mit Wettbewerbsklagen überzieht. Solange kein vollständiges Kommunikationsverbot herrscht, bleibt der Konflikt daher auch in Fällen annäherungsweise realisierter „reiner Konkurrenz“ eine jederzeit mögliche, von der Konkurrenzsituation angeregte Alternative.

(2) Damit komme ich zur für das alltägliche Aufeinandertreffen wohl noch interessanteren Frage, wie es *bei Koexistenz beider Formen zum Tausch der führenden Rollen* kommen kann. Nach unseren Begriffen müsste sich der Übergang von der Konkurrenz zum Konflikt durch Kommunikationsprozesse ankündigen, die *indirekte* Negationen – im Horizont der knappen Gunst Dritter – durch *direkte* Negationen ablösen oder überlagern. Das wäre etwa der Fall, wenn in der politischen Presse immer seltener sachliche Konsequenzen der Vorschläge rivalisierender Parteien im Hinblick auf die Akzeptanz der Wähler und immer häufiger Zurückweisungen der Vorschläge der einen durch die andere Partei Raum gewinnen. Solange die Beiträge der Parteien primär als bessere oder schlechtere Leistungen evaluiert werden, dominiert die Konkurrenz; sobald jeder Beitrag primär als Gegenwiderspruch zum Beitrag einer anderen Partei gedeutet wird, schiebt sich der Konflikt in den Vordergrund. Solche Prozesse ließen sich sowohl statistisch als auch diskursanalytisch auf Regelmäßigkeiten untersuchen, und auch vorhandene Konfliktforschung und historische Semantiken könnten sich in diesem Licht re-interpretieren lassen. Diese Forschungsperspektive sei an einigen Beispielen illustriert:

In einer Studie zu Vermittlungsbemühungen einer Nichtregierungsorganisation (dem „Project on Ethnic Relations“, PER) in Rumänien, Mazedonien, Montenegro, Kosovo und Serbien berichtet Burg (2007), dass sich das Verhalten von Konfliktparteien nach Eingreifen von PER häufig zum Guten verändert habe, und zwar weniger aus Einsicht in die Vermittlungsvorschläge der Organisation, sondern weil die Konfliktparteien meinten, die Bereitschaft zur Kooperation mit der Organisation wirke sich vorteilhaft auf die Gunst ihrer Wähler aus. Anders als in der Literatur meist beschrieben, habe die politische Konkurrenz hier also nicht konfliktsteigernde, sondern konfliktedämmende Wirkung

<sup>21</sup> Zu dem empirisch wohl interessantesten Fall dieser Art, der „kriegsgesellschaftlichen“ Mobilisierung, vgl. Kruse 2009.



(Burg 2007: 7). Eine ähnliche Logik hatte Talcott Parsons Anfang der 1960er Jahre an der Rolle von Dritten im internationalen politischen System beobachtet, insbesondere an der UNO, deren *legitimierende* Rolle z.B. in der Kongokrise Anfang der 1960er zur Etablierung von Strukturen geführt habe, die den Interessen der mächtigsten Konfliktparteien zuwiderliefen (vgl. Parsons 1961: 125; vgl. Parsons 1967; Mahler 2005). Auf Argumente dieses Typs, die im Kern auf die Überlagerung von Machtkonflikten durch Konkurrenz um Legitimität, Reputation und Prestige hindeuten, stützt sich seit Ende der 1970er Jahre auch John W. Meyers These, die globale Ordnung habe sich zu einer von „rationalisierten Anderen“ bestimmten „genuine polity“ oder „world polity“ entwickelt (vgl. Meyer 1980: 122, 1994). Die Pointe liegt freilich nicht nur darin, dass die Wahrnehmung politischer Konkurrenz zur Vermeidung von Konflikten führen und zur Kooperation motivieren kann, sondern darin, dass sich die *Qualität des politischen Streits* infolge der Orientierung an Erwartungen Dritter wandeln und von der Stufe des Identitäts- oder Machtkonflikts auf die Stufe des Sachkonflikts zurückbewegen kann: Der Konflikt kann fortgesetzt und muss lediglich anders – sachlicher, kompromissbereiter, auch sensibler und geschickter – geführt werden.

In unser Vokabular von Figuren des Dritten übersetzt: Das Verhalten gegenüber „Vermittlern“ wird zum Mittel des Kampfs um die Gunst des „Publikums“ mit der Folge, dass die Konkurrenz die führende Rolle im Verhältnis beider Formen übernehmen kann. Praktisch hieße das, dass eine „kompetitive“ Berichterstattung, die das Konfliktlösungsverhalten und die Kooperation mit vermittelnden Dritten als politisches Thema öffentlich präsent hält, für die Konfliktlösung ebenso bedeutsam sein kann wie die eigentliche Vermittlungsleistung. Diese Einsicht könnte daher auch mit praktischen Konsequenzen für die Formulierung und Gewichtung von Konfliktlösungsstrategien verbunden sein. Soziologisch spricht sie dafür, dass *makrosoziologisch* offenbar auch die Umkehrung eines Steigerungszusammenhangs von Konflikteskalation und Konkurrenzorientierung möglich ist, wie ihn Morton Deutsch und andere an Kleingruppen beobachtet haben (Deutsch 1953, 2000), und dass dieser Führungswechsel zugunsten der Konkurrenz entscheidend davon abhängt, dass die Konfliktparteien nicht nur direkt gegeneinander, sondern auch indirekt um die Gunst eines im Einzelnen unbekannten Publikums streiten.

(3) Die Problemkonstellation der *Grenzkonflikte* hängt erneut eng mit den spezifischen Eigenschaf-

ten und der Dynamik öffentlicher Kommunikation zusammen. Auch „esoterische“ Teilöffentlichkeiten wie wissenschaftliche Disziplinen oder Diskurse über neue Musik adressieren ein prinzipiell unbekanntes Publikum, setzen sich daher stets auch der Gefahr der externen Beobachtung durch „die Öffentlichkeit“ aus (zu dieser reflexiven Funktion von Öffentlichkeit vgl. Baecker 1996). Für das Verhältnis von Konkurrenz und Konflikt werden die hierin angelegten Spannungen insbesondere dann bedeutsam, *wenn die Plausibilitätsbedingungen der Konkurrenz selbst zum Gegenstand von Konflikten werden*: Vergleiche zwischen zwei Politikern, die gegeneinander Wahlkampf führen, werden meist einleuchten, Vergleiche eines Bundespolitikers mit einem Lokalpolitiker schon problematischer erscheinen, Vergleiche von Politikern und Managern werden begründungsbedürftig, Vergleiche politischer und künstlerischer Leistungen meist unplausibel sein. Solche „Kommensurabilitätskonflikte“ scheinen vor allem dann an Schärfe zu gewinnen, wenn die Grenzen zwischen den Vergleichskriterien zweier Funktionssysteme (oder Subsysteme) auf dem Spiel stehen, klassisch im Streit darum, ob der künstlerische Wert von Kunstwerken in ökonomischen Preisen angemessen ausgedrückt werden kann.<sup>22</sup> Auch Wissenschaftler kennen solche Abwehrreaktionen: „Qualitative“ Soziologen mögen sich gegen Vergleiche mit „Quantis“ wehren, Konversationsanalytiker gegen Vergleiche mit Diskursanalytikern, Diskursanalytiker gegen Vergleiche mit Systemtheoretikern und alle gemeinsam gegen Vergleiche mit Vertretern anderer Disziplinen (wenn er zum Nachteil der Soziologen ausfällt).

Die Pointe des hier skizzierten Konkurrenzmodells ist freilich, dass die Vergleichskriterien nicht allein in den Händen der Verglichenen liegen, sondern von Kommunikationsprozessen abhängen, die sich gegenüber den Motiven und Kriterien der Konkurrenten selbstständigen können. Solange diese Prozesse eingeweihte Dritte adressieren, sich z.B. Soziologen in Fachzeitschriften an ihre Fachkollegen richten, mögen Grenzen der Vergleichbarkeit und Kriterien der Expertenperspektive mehr oder weniger zusammenfallen. Hier kann ums Rechthaben gestritten, aber kaum grundsätzlich bestritten werden kann, dass der Vergleich sinnvoll und plausibel ist. Auf der nächsten Abstraktionsstufe des Vergleichs, z.B. im Fall von Zitationsindices und Universitätsrankings, für die Publikationen nicht mehr gelesen, sondern nur noch gezählt werden, kann da-

<sup>22</sup> Zu diesem Streit um die sog. Preislosigkeit von Kunstwerken vgl. Espeland & Stevens 1998: 328.

gegen die *Sinnfälligkeit des Vergleichs selbst Konfliktgegenstand* werden. Dabei scheinen Objektivität suggerierende, insbesondere quantitativ und statistisch argumentierende Vergleichsschemata wie PISA-Studien oder Zitations- und Korruptionsindizes Leistungsvergleichen *aller* Art offenbar einen Plausibilitätsvorsprung mitzugeben, der gegen den Widerstand von Insidern weitgehend immun ist und zugleich massiv auf die internen Konkurrenzverhältnisse zurückwirken kann.<sup>23</sup>

Sollte sich dieser doppelte Trend zu sachlich differenzierteren Konkurrenzen und ihrer verfremdenden externen Beobachtung weiter fortsetzen (und wenig spricht derzeit dagegen), dürfte er zu immer neuen Konflikten um die Plausibilitätsgrenzen von Konkurrenzen führen und der Konflikt- und Konkurrenz-Forschung damit ein spannendes Forschungsfeld eröffnen. Konflikte, die sich an dieser Reibung zwischen internen und externen Konkurrenzmaßstäben entzünden, kann man daher auch als *Reflexionsmechanismen* begreifen, die auf die sonst meist latent bleibende Kontingenz und Institutionalisierungsbedürftigkeit öffentlicher Konkurrenzen aufmerksam machen. Zugleich bestätigt diese Logik noch einmal die Fruchtbarkeit der hier vorgeschlagenen Unterscheidung: So wie sich die *Direktheit* als struktureller Nachteil von Konflikten erwiesen hatte, insofern sie die Größe und Dynamik von Konflikten begrenzt, wird die *Indirektheit* zum Nachteil der Konkurrenz, wenn sie den Konkurrenten die Deutungsherrschaft über die Rangordnung ihrer Leistungen entzieht.

#### 4. Schlussbemerkungen

Kaum jemand wird heute noch den Optimismus der frühen Friedensbewegten und Soziologen teilen, die sich vom Konkurrenzprinzip die Verdrängung von Konflikt, Gewalt und Krieg erhofften. Soziologisch geführte und kommunikationstheoretisch präzierte Vergleiche von Konflikten und Konkurrenzen könnten aber mit der Gewohnheit brechen, Konflikte primär in Differenz zu „friedlichen“ Gegenbegriffen wie Kooperation, Koordination, Integration etc. zu analysieren, und sie könnten damit helfen, Konfliktodynamiken unter dem Gesichtspunkt des *Vergleichs verschiedener Formen der Widerspruchsproduktion* genauer zu verstehen. Auf diese Weise könnten feinere, auch praktisch bedeut-

same Möglichkeiten des Führungswechsels zwischen beiden Formen sichtbar werden, die von Konflikttheorien, die Interessengegensätze als gegeben unterstellen, übersehen oder vernachlässigt werden. Inwieweit sich Hoffnungen, dass Konkurrenzen gewaltsame Konflikte verdrängen oder beherrschen mögen, bei genauerem Hinsehen vielleicht doch als begründet erweisen, müsste freilich erst noch näher untersucht werden. Dieser Aufsatz sollte gezeigt haben, dass solche Untersuchungen von zwei Prämissen ausgehen können: von der Einsicht, dass sich Konflikt und Konkurrenz unter dem Gesichtspunkt der Direktheit und Indirektheit unterscheiden und vergleichen lassen, und von der Vermutung, dass sich solche Vergleiche als besonders fruchtbar erweisen werden, wenn man sie an *öffentlichen* Konkurrenzen und Konflikten erprobt.

#### Literatur

- Aubert, V., 1963: Competition and dissensus: Two types of conflict and conflict resolution. *Journal of Conflict Resolution* 7: 26–42.
- Baecker, D., 1996: Oszillierende Öffentlichkeit. S. 89–107 in: R. Maresch (Hrsg.): *Medien und Öffentlichkeit. Positionierungen, Symptome, Simulationsbrüche*. München: Boer.
- Baetge, D., 2009: Globalisierung des Wettbewerbsrechts. Eine internationale Wettbewerbsordnung zwischen Kartell- und Welthandelsrecht. Tübingen: Mohr.
- Bonacker, T. (Hrsg.), 2008: *Sozialwissenschaftliche Konflikttheorien. Eine Einführung*, 4. Auflage. Wiesbaden: VS.
- Bob, C., 2002: Merchants of Morality, Foreign Policy, April: 36–45.
- Bob, C., 2005: *The Marketing of Rebellion. Insurgents, Media and International Activism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bora, A., 1999: *Differenzierung und Inklusion. Partizipative Öffentlichkeit im Rechtssystem moderner Gesellschaften*. Baden-Baden: Nomos.
- Burg, S.L., 2007: NGOs and Ethnic Conflict: Lessons from the Work of the Project on Ethnic Relations in the Balkans. *Negotiation Journal* 23: 7–33.
- Collins, R., 1975: *Conflict Sociology. Toward an Explanatory Science*. New York: Academic.
- Deutsch, M., 1953: The Effects of Cooperation and Competition upon Group Process. S. 319–353 in: D. Cartwright / A. Zander (Hrsg.), *Group Dynamics: Research and Theory*. Evanston: Row, Peterson & Co.
- Deutsch, M., 2000: Cooperation and Competition. S. 21–40 in: M. Deutsch / P.T. Coleman (Hrsg.), *The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Diaz-Bone, R. / Krell, G. (Hrsg.), 2009: *Diskurs und Ökonomie. Diskursanalytische Perspektiven auf Märkte und Organisationen*. Wiesbaden: VS.

<sup>23</sup> Zu der damit angesprochenen „numerischen Differenz“ vgl. Heintz 2010; zur „Reaktivität“ quantitativer Leistungsvergleiche Espeland & Sauder 2007.

- DiMaggio, P.J. / Powell, W.W., 1983: The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review* 48: 147–160.
- Durkheim, É., 1991: Physik der Sitten und des Rechts. Vorlesungen zur Soziologie der Moral. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Espeland, W.N. / Sauder, M., 2007: Rankings and Reactivity. How Public Measures Recreate Social Worlds. *American Journal of Sociology* 113: 1–40.
- Espeland, W.N. / Stevens, M.L., 1998: Commensuration as a Social Process. *Annual Review of Sociology* 24: 313–343.
- Evangelista, M. (Hrsg.), 2005: *Peace Studies. Critical Concepts in Political Science*. London: Routledge.
- faz.net, 2008: Offensive gegen Hamas. Israel will „Krieg bis zum bitteren Ende“, 29. Dezember 2008. (<http://www.faz.net/s/RubB30ABD11B91F41C0BF2722C308D40318/Doc~E600D72B626A04A48A1CAF9B7A682C1BD~ATpl~Ecommon~Spezial.html>; letzter Abruf: 12.05.2010).
- Fischer, J., 2008: Tertiärität. Die Sozialtheorie des „Dritten“ als Grundlegung der Kultur- und Sozialwissenschaften. S. 121–130 in: J. Raab / M. Pfadenhauer / P. Stegmaier / J. Dreher / B. Schnettler (Hrsg.), *Phänomenologie und Soziologie. Theoretische Positionen, aktuelle Problemfelder und empirische Umsetzungen*. Wiesbaden: VS.
- Fligstein, N., 2002: Agreements, Disagreements, and Opportunities in the „New Sociology of Markets“. S. 61–78 in: M.F. Guillén / R. Collins / P. England / M. Meyer (Hrsg.), *The New Economic Sociology. Developments in an Emerging Field*, New York: Russell Sage.
- Fligstein, N. / Dauter, L., 2007: The Sociology of Markets. *Annual Review of Sociology* 33: 105–128.
- Fourcade, M., 2009: Economists and Societies. Discipline and Profession in the United in the United States. Britain, and France, 1890s to 1990s. Princeton: Princeton University Press.
- Fourcade, M. / Healy, K., 2007: Moral Views of the Market Society. *Annual Review of Sociology* 33: 285–311.
- Fried, A.H., 1907: *Die moderne Friedensbewegung*. Leipzig: Teubner.
- Fried, A.H., 1911: *Handbuch der Friedensbewegung*, Berlin / Leipzig: Friedens-Warte.
- Galtung, J., 1965: Institutionalized Conflict Resolution: A Theoretical Paradigm. *Journal of Peace Research* 2: 348–397.
- Gerber, D.J., 1998: *Law and Competition in Twentieth Century Europe: Protecting Prometheus*. Oxford: Clarendon.
- Giesen, B., 1993: Die Konflikttheorie. S. 87–134 in: G. Endruweit (Hrsg.), *Moderne Theorien der Soziologie. Strukturell-funktionale Theorie, Konflikttheorie, Verhaltenstheorie*. Stuttgart: Enke.
- Goldberg, J., 2009: Why Israel Can't Make Peace With Hamas. *nytimes.com*, 13. Januar 2009 (<http://www.nytimes.com/2009/01/14/opinion/14goldberg-1.html>; letzter Abruf: 12.05.2010).
- Hahn, A., 1987: *Soziologische Aspekte der Knappheit*. S. 119–132 in: K. Heinemann (Hrsg.), *Soziologie wirtschaftlichen Handelns*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Hayek, F.A. von, 1978: Competition as a Discovery Procedure. S. 179–190 in: *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*. Chicago: University of Chicago Press.
- Heintz, B., 2008: Governance by Numbers. Zum Zusammenhang von Quantifizierung und Globalisierung am Beispiel der Hochschulpolitik. S. 110–128 in: G.F. Schuppert / A. Voßkuhl (Hrsg.), *Governance von und durch Wissen*. Baden-Baden: Nomos.
- Heintz, B., 2010: Numerische Differenz. Überlegungen zu einer Soziologie des (quantitativen) Vergleichs. *Zeitschrift für Soziologie* 39: 162–181.
- Hirschman, A.O., 1982: Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble?. *Journal of Economic Literature* 20: 1463–1484.
- Hsu, G. / Podolny, J.M., 2005: Critiquing the Critics: An Approach for the Comparative Evaluation of Critical Schemas. *Social Science Research* 34: 189–214.
- Joas, H., 2000: Handlungstheorie und Gewaltdynamik, S. 272–284 in: *Kriege und Werte. Studien zur Gewaltgeschichte des 20. Jahrhunderts*. Weilerswist: Velbrück.
- Johnson, D.W. / Johnson, R.T., 1989: *Cooperation and competition. Theory and Research*. Edina: Interaction.
- Kaldor, M., 2000: *Neue und alte Kriege*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Kruse, V., 2009: Mobilisierung und kriegsgesellschaftliches Dilemma. Beobachtungen zur kriegsgesellschaftlichen Moderne. *Zeitschrift für Soziologie* 38: 198–214.
- Luhmann, N., 1984: *Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Luhmann, N., 1987: *Rechtssoziologie*, 3. Aufl., Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Luhmann, N., 1988: Der Markt als innere Umwelt des Wirtschaftssystems. S. 91–130 in: *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Mahlert, B., 2005: Globale Ordnung und globaler Konflikt: Talcott Parsons als Theoretiker des Ost-West-Konfliktes. Eine Anmerkung zur Theoriegeschichte von „Weltgesellschaft“. S. 159–174 in: B. Heintz / R. Münch / H. Tyrell (Hrsg.), *Weltgesellschaft. Theoretische Zugänge und empirische Problemlagen*, Sonderheft der Zeitschrift für Soziologie. Stuttgart: Lucius.
- Mannheim, K., 1982 (zuerst 1929): Die Bedeutung der Konkurrenz im Gebiet des Geistigen. S. 325–370 in: V. Meja / N. Stehr (Hrsg.), *Der Streit um die Wissenssoziologie. Erster Band: Die Entwicklung der deutschen Wissenssoziologie*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Messmer, H., 2003: *Der soziale Konflikt. Kommunikative Emergenz und systemische Reproduktion*. Stuttgart: Lucius.
- Messmer, H., 2003a: Konflikt und Konfliktepisode. Strukturen, Prozesse und Funktion einer sozialen Form. *Zeitschrift für Soziologie* 32: 98–122.
- Meyer, J.W., 1980: The World Polity and the Authority of the Nation-State. S. 109–137 in: A. Bergesen (Hrsg.): *Studies of the Modern World-System*. New York: Academic Press.

- Meyer, J.W., 1994: Rationalized Environments, S. 28–54 in: Ders. / W.R. Scott (Hrsg.): Institutional Environments and Organizations: Structural Complexity and Individualism. Thousand Oaks: Sage.
- Mouffe, C., 2007: Über das Politische. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Münkler, H., 2002: Die neuen Kriege. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.
- Nader, L., 1968: Conflict: Anthropological Aspects, S. 236–242 in: D. L. Sills (Hrsg.): International Encyclopedia of the Social Sciences, Vol. 3. London / New York: Macmillan.
- Nettl, J.P. / Robertson, R., 1968: Modernization and International Systems. S. 129–186 in dies.: International Systems and the Modernization of Societies. The Formation of National Goals and Attitudes. New York: Basic Books.
- Nowotny, H., 1979: Kernenergie: Gefahr oder Notwendigkeit. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Nullmeier, F., 2000: Politische Theorie des Sozialstaats, Frankfurt a. M.: Campus.
- Nullmeier, F. / Pritzlaff, T., 2002: Gemeinsinn durch Konkurrenz. Argumentationsfiguren normativer Integration. S. 187–215 in: H. Münkler / H. Bluhm (Hrsg.), Gemeinwohl und Gemeinsinn. Zwischen Normativität und Faktizität. Berlin: Akademie.
- Parsons, T., 1961: Order and Community in the International Social System. S. 120–129 in: J.M. Rosenau (Hrsg.), International Politics and Foreign Policy. A Reader in Research and Theory. New York: Free Press.
- Parsons, T., 1967: Polarization of the World and International Order. S. 466–489 in ders., Sociological Theory and Modern Society. New York: Free Press.
- Rammstedt, O., 1976: Konkurrenz. S. 970–974 in: J. Ritter / K. Gründer (Hrsg.), Historisches Wörterbuch der Philosophie, Bd. 4. Basel / Stuttgart: Schwabe.
- Röper, B., 1952: Die Konkurrenz und ihre Fehlentwicklungen. Untersuchungen über Störungen der Marktwirtschaft. Berlin: Duncker & Humblot.
- Röttgers, K., 2002: Kategorien der Sozialphilosophie. Magdeburg: Scriptorum.
- Schattschneider, E.E., 1942: Party Government. New York: Rinehart & Co.
- Schmitt, C., 1963 (zuerst 1932): Der Begriff des Politischen. Berlin: Duncker & Humblot.
- Serres, M., 1981: Der Parasit. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Simmel, G., 1903: Soziologie der Konkurrenz, Neue Deutsche Rundschau (Freie Bühne) 14: 1009–1023.
- Simmel, G., 1992 (zuerst 1908): Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung, Gesamtausgabe Band 11. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Stichweh, R., 1988: Inklusion in Funktionssysteme der modernen Gesellschaft. S. 261–293 in: R. Mayntz / B. Rosewitz / U. Schimank / R. Stichweh, Differenzierung und Verselbständigung. Zur Entwicklung gesellschaftlicher Teilsysteme. Frankfurt a.M.: Campus.
- Stichweh, R., 1990: Sport – Ausdifferenzierung, Funktion, Code. Sportwissenschaft 20: 373–389.
- Warner, M., 2002: Publics and Counterpublics. New York: Zone.
- Weber, M., 1980 (zuerst 1921): Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie. 5. Aufl., Tübingen: Mohr.
- Werron, T., 2007: Publika. Zur Globalisierungsdynamik von Funktionssystemen. Soziale Systeme 13: 381–394.
- Werron, T., 2010: Der Weltsport und sein Publikum. Weilerswist: Velbrück.
- Werron, T., i.E.: Zur sozialen Konstruktion moderner Konkurrenzen. Das Publikum in der „Soziologie der Konkurrenz“. erscheint in: Otthein Rammstedt / Hartmann Tyrell (Hrsg.), Simmels „große“ Soziologie. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- White, H. C., 1981/82: Where Do Markets Come From. American Journal of Sociology 87: 517–547.
- Wiese, L. von, 1929: Die Konkurrenz, vorwiegend in soziologisch-systematischer Betrachtung. S. 15–35 in: Verhandlungen des Sechsten Deutschen Soziologentages vom 17. bis 19. September 1928 in Zürich. Tübingen: Mohr.
- Zuckerman, E. W., 1999: The Categorical Imperative: Securities Analysts and the Illegitimacy Discount. The American Journal of Sociology 104: 1398–1438.

## Autorenvorstellung

Tobias Werron, geb. 1970. Studium der Rechtswissenschaften in Heidelberg und Berlin. Von 2003–2006 im Graduiertenkolleg „Weltbegriffe und globale Strukturmuster“ in Bielefeld; 2006–2009 wissenschaftlicher Assistent in Luzern, dort Promotion 2008. Seit 2009 Akademischer Rat auf Zeit an der Universität Bielefeld.

Forschungsschwerpunkte: Soziologische Theorie, Globalisierungsforschung und Theorie der Weltgesellschaft, Mediensoziologie und Sportsoziologie.

Wichtigste Publikationen: Der Weltsport und sein Publikum. Zur Autonomie und Entstehung des modernen Sports, Weilerswist 2010; Zur sozialen Konstruktion moderner Konkurrenzen, in: O. Rammstedt / H. Tyrell (Hrsg.), Simmels „große“ Soziologie, Frankfurt a.M. 2010.